

традиционного привлечения населения в районы с дефицитом рабочей силы и другие инструменты. При этом национальным субъектам Федерации должны быть предоставлены все права, позволяющие обеспечивать национальную и культурную идентичности. В целом разнообразию российского пространства должно соответствовать разнообразие применяемых для его развития и управления инструментов.

Важным инструментом регионального развития может стать межрегиональная кооперация субъектов Федерации и муниципальных образований. Сейчас примеров такого рода внутренней регионализации – объединения регионов с целью решения каких-либо проблем развития крайне мало. Где эти межрегиональные объединения – Сибирское соглашение, Большой Урал и т.д.? Регионы взаимодействуют друг с другом в экономическом плане в основном через федеральный центр и крупные компании. Однако и на региональном уровне существует немалый потенциал межрегиональной интеграции, который сегодня востребован, но для него пока не созданы соответствующие институциональные условия.

Существующая модель управления сдерживает региональные и местные инициативы, ограничивает экономическое соперничество регионов, подменяя его конкуренцией за получение финансовых ресурсов и преференций от федерального центра.

Среди немногих примеров новой регионализации России можно назвать Ассоциацию инновационных регионов (Томская, Новоси-

бирская области, Красноярский край), которая призвана помочь в реализации инновационных проектов на межрегиональном уровне. Регионализация – своего рода проблемное или целевое районирование, широко применявшееся в плановой экономике и имеющее, на мой взгляд, при партнерских отношениях между центром и регионами большой потенциал развития регионов и в рыночной экономике. Стимулирование федеральным центром объединений регионов – важное направление увязывания политики модернизации с региональным управлением.

Развитие межрегионального сотрудничества важно и в международном измерении. Особенно для приграничных регионов, а их – большинство среди субъектов РФ. В отличие от ЕС – этой лаборатории мирового регионализма – в России сотрудничество регионов через государственную границу не рассматривается как важный ресурс их развития. В стране преобладает настороженное отношение к зарубежным партнерам. Трансграничное сотрудничество регионов серьезно сдерживается либо соображениями национальной безопасности, либо перепадами в текущих внешних политических приоритетах. Отношение к еврорегионам и субрегиональным образованиям в большинстве случаев имеет формально-бюрократический характер. Отчасти поэтому большинство приграничных субъектов Федерации относятся к числу проблемных, кардинально зависящих от федеральной поддержки и не способных к саморазвитию.

**М. М. Лобанов**

Институт экономики РАН, Москва

## **Формирование комплексов и кластеров в промышленности в условиях рыночных отношений**

Учение об отраслевых (так называемых *промышленных*) и пространственных (так называемых *региональных*) *кластерах* является одной из наиболее обсуждаемых в научных и околонаучных кругах теорий размещения производства. Разработчики этих теорий (прежде всего М. Портер и М. Энрайт) предприняли попытку объяснить принципы территориальной и функциональной организации производительных сил в рыночной экономике в условиях усиления мировых интеграционных процессов. Тезисы концепции кластеров содержатся в многочисленных работах и перечислять их

вновь нецелесообразно. Остановимся лишь на наиболее уязвимых и спорных положениях теории кластеров.

Доступность изложения материала и успешная маркетинговая кампания способствовали быстрой коммерциализации проекта повсеместного распространения кластерной политики – стратегии развития кластерных структур были включены в большинство национальных программ стимулирования хозяйственного роста. Вместе с тем постепенно происходила *девальвация* понятия «кластер», которое стало использоваться при описании псев-

донаучных явлений, совершенно не связанных с проблемами размещения производственной деятельности. Кроме того, многие исследователи не делают различий между отраслевыми и территориальными кластерами, из чего возникают весьма спорные выводы и рекомендации. Зачастую они проводят и некорректные аналогии между структурными элементами, различающимися по многим параметрам и свойствам: в зависимости от идеологических предпочтений одну и ту же формацию могут относить и к промышленным районам, и к ТПК, и к кластерам.

Распространено также суждение об ограниченном влиянии государства на процессы формирования и функционирования кластеров. В связи с этим следует отметить, что внутри кластерной политики принято выделять два подхода. В подходе «сверху-вниз» субъектом кластеризации выступают государственные или региональные власти, а объектом – преимущественно отраслевые кластеры. Объектами кластерной политики «снизу-вверх» являются пространственные кластеры, а роль субъекта выполняют муниципальные власти и предприниматели. Очевидно, что для формирования процесса образования кластеров необходим достаточно высокий уровень развития предпринимательского сообщества, участники которого способны самостоятельно индуцировать изменения территориальной структуры («критическая масса»). Для объяснения этого феномена группа шведских ученых (Э. Сельвелл, Г. Линдквист и др.) предложила понятие кластерной инициативы.

Современная методика *картирования кластеров (cluster mapping)* в целом характеризуется низкой репрезентативностью результатов. Она была разработана специалистами Гарвардской школы бизнеса с целью выявления условий формирования потенциальных кластеров и основывается на сопоставлении показателей территориальной концентрации и производственной специализации. Предложение использовать результаты картирования кластеров в программах промышленной политики получило поддержку лишь в США. В странах Европейского союза соответствующие расчеты имеют пока только научное, но не прикладное значение<sup>1</sup>. В числе недо-

статков методики картирования следует отметить, что она построена исключительно на сведениях о занятости, вследствие чего на результаты расчетов влияет фактор трудоемкости. К примеру, предприятия хай-тек с высокой производительностью труда не имеют достаточного удельного веса в структуре занятости, чтобы быть отнесенными к формирующимся кластерам. Кроме того, данная методика в силу нескольких причин не позволяет выявить границы потенциальных кластеров и другие их пространственные параметры. Во-первых, большая часть расчетов (European Cluster Observatory и др.) проводится по очень крупным административно-территориальным единицам – NUTS 2 и даже NUTS 1. Рекомендации создавать кластеры на основе подобной обобщенной статистики не приносят практической пользы, но иного выхода, как правило, нет: данные по АТЕ меньшего порядка (NUTS 3) зачастую фрагментарны или широкий доступ к ним закрыт. Во-вторых, исследуемые статистические регионы не совпадают с сеткой АД, принятой в самих странах Евросоюза, и в большинстве своем не отражают специфики социально-экономической дифференциации территории. Использование административно-территориальных единиц для изучения экономических явлений и процессов приводит к фиктивным выводам, в частности, сводит на нет возможность выявления и определения конфигурации трансграничных кластеров. На наш взгляд, для того чтобы приблизиться к устранению этого противоречия и обосновать анализ статистических данных по единицам экономического районирования, необходимо вернуться к подходам, разработанным отечественной районной школой экономической географии.

Предположение о том, что процессы кластеризации должны охватывать преимущественно территории с низким уровнем *индустриализации*, опровергается практически исследованиями. Напротив, большая часть потенциальных кластеров относится к районам длительного промышленного освоения, а их специализация тесным образом связана с традиционными отраслями. Расчеты ведущих специалистов по проблемам кластеризации свидетельствуют об относительной ста-

<sup>1</sup> Сравнение производственной специализации европейских и американских кластеров затрудняет использование различных классификаторов видов экономической деятельности (NACE, SIC). Для выявления потенциальных кластеров в новых странах-членах Евросоюза К. Кетельс и Э. Сельвелл оперировали данными, собранными по статистическим регионам NUTS 2. Их оценки учитывали три показателя: абсолютную численность занятых в данной отрасли в регионе ( $\geq 15$  тыс. чел.), значение коэффициента специализации ( $\geq 1,75$  по занятости), долю отрасли в общерегиональной структуре занятости ( $\geq 7\%$ ). Предполагалось, что региональный кластер обладает конкурентными преимуществами, если он попадает в 10% лучших в ЕС по перечисленным выше показателям. Отметим, что методика расчета показателя специализации / локализации вариативна в зависимости от цели исследования (коэффициенты Флоренса-Уинсли, выявленных сравнительных преимуществ (RCA) Б. Балашши и др.).

тичности территориальной структуры производства и сохранении ее «опорного каркаса». Примечательно, что рост национальной конкурентоспособности в постсоциалистических странах по-прежнему достигается за счет повышения эффективности функционирования традиционных производств, а не новых промышленных агломераций, сформированных в период активного привлечения иностранных инвестиций. Процесс кластеризации сопровождается образованием новых, зачастую временных, горизонтальных связей ведущих участников кластера с местными фирмами, устоявшиеся взаимные контакты между которыми могут быть прерваны.

Очевидно, что *унифицированных рекомендаций* и мер кластерной политики не существует. Параметры функционирования кластеров на развитых и развивающихся рынках различны, прежде всего это относится к целевым установкам компаний, образующих ведущие связи. Диффузия технологий и знаний в кластере осуществляется в большинстве случаев путем распределения – от компаний-лидеров к смежным и вспомогательным предприятиям. Напротив, для так называемых «динамических / инновационных кластеров» развитых рынков характерны разнообразные спilloвер-эффекты, при этом формируются встречные потоки распределения знаний и ноу-хау между всеми участниками кластера. Вместе с тем потенциал добровольного обмена информацией (*ноу-хау, технологиями*) между субъектами кластера, на наш взгляд, значительно преувеличен. Комплекс мер, направленных на сохранение информации, борьба за ее удержание или обладание продолжает быть одним из ведущих факторов конкурентоспособности. «Тайная информация всегда источник большого состояния» – этот принцип взаимоотношений между субъектами рынка остается незыблемым даже в условиях развития интеграционных тенденций. Добровольный обмен как способ распространения информации идеалистичен, а образование информационных потоков в кластере происходит прежде всего вследствие повышения общей прозрачности мирохозяйственных процессов, затрудняющего блокирование каналов утечки информации и ограничивающего меры противодействия промышленному шпионажу. Наиболее эффективное развитие информационных каналов происходит в условиях отсутствия иерархии между участниками кластера: если их позиции и роли неравнозначны, то стратегическое управление кластером может перейти к внешним акторам. К примеру, крупные ТНК способствуют технологической модернизации

местных фирм лишь в объеме, необходимом для их собственных нужд (главным образом, для расширения производственной мощности компаний-поставщиков). В странах с малой емкостью рынка внешняя ориентация и фактически экстерриториальное положение подобных производственных агломераций приводит к расслоению хозяйственного комплекса (дуализм экономики). Однако по мере развития процессов аутсорсинга происходит децентрализация управления и изменение стратегий ТНК на осваиваемых ими рынках: на местный уровень делегируется растущий объем ключевых функций, в том числе связанных с информационными технологиями.

Стремление компаний быть вовлеченными не только в кооперационные, но и в конкурентные отношения, является одним из наиболее спорных положений теории кластеров (заинтересованность кооперирующих фирм кластера в *конкурентной среде*). Практические исследования подтверждают обратный, более очевидный, тезис: осваивающие новые рынки компании стремятся создать для себя условия наименьшей конкуренции. Вне зависимости от уровня зрелости рынка участие в конкурентной борьбе не является добровольным выбором компаний – каждая стремится занять в своей нише преимущественное положение. Действия антимонопольных органов, в сущности, служат искусственным регулятором конкурентной среды на рынках, естественный ход развития которых – от более конкурентных к менее конкурентным (олигопольным, монополистическим и монопольным). Подчеркнем, что данное утверждение не противоречит нашей убежденности в благотворном влиянии конкуренции на общехозяйственную и корпоративную эффективность. Необходимо определить масштаб и субъекта оценки: для руководителей компании конкуренция нежелательна, но при достаточной прозрачности рынков она, как и кооперация, является привычным условием функционирования. Напротив, для государственных властей или сторонних организаций, рассматривающих кластер как единое целое, преимущества сочетания кооперационных и конкурентных отношений очевидны.

Примером некорректного использования экономико-географических терминов является смешение свойств агломерации как формы расселения и агломерации как формы пространственной организации промышленного производства. В результате ряд исследователей отождествляют свойства городских агломераций и *агломерационных эффектов* производственной организации. Феномен производственной агломерации, рассмотренный

впервые на рубеже XIX–XX вв. (А. Маршалл, А. Вебер и др.), продолжает быть основополагающим в исследованиях о размещении промышленности. При этом проявления «агломерационного эффекта» зачастую ошибочно трактуются как преимущества и недостатки размещения предприятий в городских агломерациях.

Широкое распространение получили исследования свойств *линейно-узловой организации* социально-экономического пространства. Концепция «сетевого общества» (Я. ван Дейк, М. Кастельс) дополняет теоретические подходы к изучению информационного общества, опираясь на постулат о том, что информация отражает характер существования современного социума, а сети выступают его организационной формой. Персонифицированные межличностные отношения в обществе уступают место коммуникациям на основе цифровых технологий, с помощью которых новые социальные сети могут генерировать и управлять информацией. Влияние теории «сетевого общества» на изучение процессов организации производства и производительных сил заключается в том, что роль доминирующей ее формы отводится горизонтально интегрированным образованиям. Кластерный подход, в частности, основан на предположении, что между профильными предприятиями, специализирующимися на выпуске однородной продукции, а также смежными и вспомогательными фирмами возникают устойчивые связи (технологические, информационные и т.п.), которые образуют сетевую форму кластера. В качестве стыковочных блоков этой линейно-узловой структуры кластера выступают так называемые сетевые платформы из поддерживающих горизонтальные связи институтов.

В отличие от концепции образования комплексов *иерархичность* территориальных кластеров не обоснована, что приводит к размыванию их границ – в зависимости от персональных предпочтений и государственно-административных установок кластеры могут принимать как конфигурацию городской промышленной зоны, так и формировать обширный промышленный район. В рамках программ промышленной политики кластер нередко трактуется как некая совершенная формация, возникшая в ходе развития национальной или региональной структуры промышленного производства. К примеру, старые промышленные районы Европы, функционировавшие по иным законам пространственной и функциональной организации, в директивном порядке и с легкой руки некоторых уче-

ных и чиновников определяются как кластеры. Научная дискуссия о роли горизонтальных и вертикальных связей, а также их возможных сочетаниях в современных территориально-производственных формациях, по большому счету сводится лишь к излишне идеологизированному спору о перспективах образования комплексов в рыночных условиях.

Объективность процесса комплексобразования в условиях рыночных отношений предполагает расширение и обновление концептуального аппарата теории территориально-производственных комплексов (ТПК), в первую очередь ее положений о *внутренних вертикальных и горизонтальных связях*, а также внешних связях, обусловленных географическим разделением труда.

Сложное сочетание связей территориально-производственного комплекса возникает вне зависимости от условий его формирования – как в результате государственного моделирования, так и в процессе самостоятельной организации хозяйственных субъектов под действием рыночных сил. Ведущие вертикальные связи комплекса могут в равной мере осуществляться в рамках одной организационно-правовой структуры (например, крупной вертикально интегрированной корпорации) или за счет функционирования большого числа юридически независимых предприятий. Кроме того, интенсивность вертикальных связей не подавляет, а, напротив, стимулирует действие горизонтальных связей, которые участвуют в создании самостоятельных территориально-производственных формаций на базе каждого производственного звена ТПК. Таким образом, объективно существующие моноотраслевые агломерации, рассматриваемые в зарубежных исследованиях в качестве пространственных кластеров, мы предлагаем относить к *территориально-производственным образованиям кластерного типа*.

Практика выделения пространственных кластеров различной специализации основывается на их функциональной автономии, что косвенным образом подчеркивает потенциально низкую степень связи элементов территориальной структуры при проведении кластерной политики. Решением данной проблемы является инкорпорация внутренних горизонтальных связей территориально-производственных кластерных образований в более сложную систему многоуровневых отношений ТПК. Отсутствие агломерационного эффекта между предприятиями единой специализации на каком-либо звене производственной цепочки не препятствует формированию «стержневых» вертикальных связей в комплек-

се, но значительно снижает их устойчивость. В сложно организованных комплексах различные уровни приращения добавленной стоимости, как правило, представлены множеством сконцентрированных и горизонтально интегрированных предприятий, функционирующих в условиях конкурентной борьбы с элементами кооперации. Иными словами, процессы промышленной кластеризации могут играть важную роль в самоорганизации вертикально интегрированных ТПК, препятствуя «вымыванию» производственных звеньев и повышая эффективность связей между отдельными предприятиями. Первоочередность установления вертикальных или горизонтальных связей в процессе образования комплексов зависит от набора случайных факторов (как и вероятность их синхронного развития), однако к ведущим (первичным) мы относим вертикальные связи, а к подчиненным (вторичным) – горизонтальные.

Результаты практических исследований свидетельствуют о том, что анализ последовательности процессов самоорганизации ком

плексов позволяет разработать алгоритм действий для реализации проектных ТПК. Таким образом, способы формирования ТПК – *внешняя организация* (моделирование и проектирование) и *самоорганизация* – равнозначны и взаимно комплементарны. Однако, по нашему мнению, основное внимание должно быть уделено комплексам, формирующимся под действием рыночных сил при минимальном вмешательстве внешних регуляторов.

Данный подход позволяет ответить на вопрос о том, существуют ли принципиальные различия между ТПК, которые создавались в условиях плановой экономики, и комплексообразованием в рыночных условиях. Помимо усложнения имманентной организации ТПК по мере развития производственно-технологических связей к числу главных различий следует отнести тот факт, что в плановой экономике образование комплексов сводилось к конструированию / моделированию, а становление рыночных отношений привело к появлению факторов их инициативной самоорганизации.

**Б.Х. Краснопольский**

Институт экономических исследований ДВО РАН, Москва

## **Собственность на земельные ресурсы – главное условие децентрализации и регионализации экономического развития России**

Среди факторов и тенденций регионального развития России, конечно же, большое значение имеет *децентрализация* управления территориальным развитием страны. Но давайте подумаем, а что, собственно, мы собираемся *децентрализовать в реальной хозяйственной жизни*? Здесь сразу возникает предложение о децентрализации неких *властных полномочий* между федеральным и региональным уровнями. Но на чем конкретно зиждется тот или иной вид децентрализации? Из экономической теории мы хорошо знаем, что развитие любого пространственно экономического формирования зависит от трех основных производственных (читай – хозяйственных) факторов, а именно: *земли (включая природные ресурсы), труда и капитала*. Таким образом, прежде всего следует говорить о децентрализации управления именно этими производственными факторами, которая, в свою оче

редь, зависит от собственности на эти факторы того или другого регионального хозяйствующего субъекта.

Давайте более детально посмотрим хотя бы на один из них – на землю (и природные ресурсы). Можно ли здесь говорить о каких-либо перераспределениях собственности на эти ресурсы между федеральными и региональными структурами и какой-либо существенной децентрализации владения этими ресурсами, в особенности такими, как нефть и газ? Речь идет о именно реальном, а не о некоем «виртуальном» владении этими ресурсами, зафиксированном во всяких красиво написанных для публики и мирового общественного мнения законах о пользовании недрами и разных прочих кодексах. Вряд ли сейчас какие-либо государственные и/или корпоративные структуры отдадут практически бесконтрольную власть на эксплуатацию этих ресурсов в стра